Domingo 7 de diciembre de 1997 - Año 8 N° 398

CASH

Suplemento económico de Página/12

Reportaje a Andrea Saba, investigador de la Universidad de Roma

EL MODELO ITALIANO

Por Rául Dellatorre

Página 5

Debate sobre el empleo

AVANZA LA PRECARIZACION

Por Javier Lindenboim

Enfoque, Página 8

Los grupos económicos que sobreviven a la globalización buscan protegerse del avance de las multinacionales

EL ULTIMO PELOTON

✓ Algunos grupos cayeron a manos de las transnacionales o sucumbieron a la competencia: Celulosa, Massuh, Indupa.

✓ Otros salieron fortalecidos en los últimos años, y están en pleno proceso de expansión al exterior de sus actividades: Pérez Companc, Techint, Aluar.

✓ Los holdings locales que quedan están atrincherados en mercados resguardados de la competencia externa, o en aquellos sectores con ventajas comparativas basadas en los recursos naturales.

Opinan:
- Roberto Bisang, de la Universidad Gral. Sarmiento.
- Bernardo Kosacoff, de la CEPAL.
- Andrés López, investigador de la UBA.

GRUPOS

No tienen la fuerza de antes para definir el rumbo de la política económica o de instalar en el Palacio de Hacienda a uno de sus ejecutivos. Ya no pueden vivir exclusivamente de las prebendas convenidas en despachos oficiales. La globalización, el FMI y las multinacionales acechan. Y hasta los más grandes y poderosos holdings de bandera nacional que quedan saben que pueden convertirse en la próxima víctima. Pero los grupos económicos que sobrevivieron a la primera avanzada de corporaciones extranjeras no se rinden. Están cercados, abroquelándose en los mercados que más conocen: aquellos poco expuestos a la competencia externa, o de actividades intensivas en recursos naturales abundantes en el país, de las cuales son fuertes exportadores; o protegidos por regímenes sectoriales de promoción. Desde esas trincheras, donde mantienen a resguardo el núcleo de sus negocios, buscan consolidar su expansión en los mercados latinoamericanos donde la globalización –privatizaciones y apertura comercial– está llegando más tarde que a Argentina.



Producción Maximiliano Montenegro

Trinchera: *El último pelotón de los grupos económicos está bien pertrechado en mercados rentables, pero las grandes corporaciones mundiales acechan.*

Una investigación inédita del economista Roberto Bisang, director del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento y consultor de la CEPAL, explica que, pese a que en los últimos años varios sucumbieron ante el desembarco de las multinacionales y las nuevas reglas de juego de la Convertibilidad, los grupos económicos (GE) todavía mantienen el control sobre una porción importante de la economía local. El estudio dice que unos cuarenta conglomerados de origen nacional facturan –según un cálculo conservador para el año pasado– 30 mil millones de dólares. Ese nivel de ventas representa entre el 25 y el 30 por ciento del valor bruto de la producción industrial. Otros datos que confirman la vigencia del último pelotón de los consorcios locales son los siguientes:

- Emplean a unas 172 mil personas y responden por el 20 por ciento del empleo industrial generado en el país.
- Tienen participación en alrededor de 700 empresas. La gran mayoría de éstas aparecen en los rankings de las 1000 mayores firmas del país por nivel de facturación.
- En el ranking de los mayores exportadores ocupan la mitad de los 50 primeros puestos.
- Son responsables del 25 por ciento de las exportaciones del país y del 33 por ciento de las exportaciones de manufacturas industriales y combustibles.
- En 1995, con el efecto tequila pegando de lleno, exportaron por 5400 millones e importaron por 1900 millones, con lo que tuvieron un saldo positivo de 3500 millones. Este comportamiento los distingue del resto de la economía, que en su conjunto mostró un superávit comercial de apenas 800 millones.
- Mientras que para el conjunto de la industria las ventas externas representan el 11 por ciento del valor de producción, para los grupos la proporción sube al 18,5 por ciento.

¿Cómo reaccionaron los GE frente a las nuevas condiciones económicas de la noventa? Bisang responde a ese interrogante afirmando que "la conducta de los grandes conglomerados fue altamente heterogénea", pero reconoce en los sobrevivientes una serie de elementos en común: si bien cubren un amplio rango de negocios, sus mayores ingresos provienen de las áreas de energía, alimentos, transporte y comunicaciones, automotores, siderurgia y construcciones. Es decir, "se concentran en sectores con ventajas naturales, menor comercialización internacional, con regímenes específicos de regulación o con ventajas competitivas generadas en las dos últimas décadas".

El trabajo identifica cuatro "caminos de ajuste" de los grupos:

- *En retirada*: "Organizaciones que no pudieron sostener el ritmo competitivo y que optaron por el cierre y/o

Opinan dos expertos en transnacionales

Amores y celos

Por Bernardo Kosacoff *

El escenario económico está caracterizado por una feroz intensificación de la competencia. En un marco de desaparición de las empresas estatales como productores de bienes y servicios, se verifica un nuevo entramado de agentes económicos. El reforzamiento de la concentración de los mercados aparece como una tendencia inevitable.

La expansión de las empresas transnacionales (ET) y de los grupos económicos es uno de los fenómenos económicos contemporáneos más relevantes. El pasaje de la empresa individual al grupo articula una red mucho más eficiente para operar al interior de la organización y adecuarse a las vitales condiciones del entorno, en particular las políticas públicas y las imperfecciones de los mercados.

Nuestra historia económica está permanentemente asociada a la existencia de estas organizaciones. Bunge y Born, Alpargatas y Siam Di Tella, en los principios de nuestra industrialización, contaban con establecimientos comparables con los mejores estándares internacionales y radicaban plantas industriales en otros países, pasando a ser de las primeras experiencias en el mundo de "transnacionales del tercer mundo". Pero, el contexto actual cuenta otra historia.

Desembarco: *Estos años se caracterizan por un notable dinamismo de la radicación y compras de empresas locales por parte de las corporaciones internacionales.*

La convivencia entre las ET y los grupos pasan por distintos climas, que incluyen peleas por los tan deseados mercados como acuerdos específicos. En este sentido, hemos verificado, por un lado la expansión reciente de los Grupos en su activa participación en los procesos de privatización de los servicios, caracterizándose los mismos por la conformación de asociaciones con empresas del exterior y agentes financieros. Por otro lado, la participación global de los Grupos en las actividades industriales de insumos básicos en la década pasada, sustentada por fuertes políticas públicas de apoyo, pusieron fuertes barreras a la entrada de las ET. En contraste, los años recientes se caracterizan por un notable dinamismo de la radicación y compras de empresas locales por parte de las corporaciones internacionales.

Estos procesos no son ni lineales ni homogéneos. Los interrogantes sobre el futuro son innumerables. Entre ellos, sólo mencionaré dos. El primero relacionado con los Grupos: ¿cuántos de ellos lograrán su fortalecimiento competitivo y se afianzarán en el largo plazo como empresas de magnitud internacional? La incertidumbre en la respuesta es grande. El segundo relacionado con las ET: ¿su nueva participación está centrada en estrategias empresariales que privilegien la participación activa de las filiales locales en la generación de capacidades productivas, que son las que permiten la difusión del progreso técnico y las demandantes de empleo con creciente calificación de los recursos humanos?

** Director del Area Industrial de la Cepal.*

Destrucción creadora

Por Andrés López *

Las empresas bajo control mayoritario de capitales extranjeros ocupan un lugar dominante en la economía local: participan con más del 50 por ciento de las ventas de las 500 mayores empresas que operan en el país, con cerca de un 40 por ciento de las exportaciones y de un 60 por ciento de las importaciones argentinas y con un 50 por ciento de las ventas al Mercosur, en todos los casos con tendencias visiblemente crecientes a lo largo de la década.

En Brasil, donde al igual que en la Argentina han arribado importantes flujos de inversiones extranjeras en los últimos años, desde el propio gobierno se ha salido a sostener el argumento de que las empresas transnacionales (ET) liderarán un proceso de "destrucción creadora" que daría origen a una nueva etapa de crecimiento sustentable. Aquí la llegada masiva de inversores extranjeros podría abrir expectativas similares.

Las evidencias disponibles respecto de las estrategias e impactos de la reciente inversión extranjera directa no permiten sostener, por el momento, tan ambiciosa ilusión. En tanto, la experiencia histórica es pobre en casos de desarrollo "liderados" por las ET. Si Singapur podría ser uno de ellos, hay que señalar que allí el gobierno estimuló a las ET a incrementar sus vínculos con firmas domésticas y a desarrollar localmente algunas actividades de I&D.

Desafío: *Parece difícil que, más allá de algunos casos, los grupos recorran un sendero de acumulación de capacidades innovativas e internacionalización.*

Por otra parte, el mundo muestra varios casos de desarrollo exitoso liderados por conglomerados locales –que luego se han transformado en ET–. Los más notables son, por supuesto, los de Japón y Corea. Allí, los gobiernos estimularon a dichos conglomerados a recorrer un sendero de aprendizaje tecnológico e internacionalización.

En Argentina, la trayectoria de los grupos locales no ha sido similar a las de sus pares asiáticos. Las ET que se han instalado en el país no los perciben –salvo excepciones– como poseedores de "archivos estratégicos" valiosos para el desarrollo de sus actividades, a excepción de la posición de mercado, la marca o su capacidad de *lobby*. En este contexto, parece difícil que, más allá de algunos casos aislados, recorran un sendero de acumulación de capacidades innovativas e internacionalización.

Más allá de que estos conglomerados sigan jugando un papel cuantitativamente importante en la economía local, si la Argentina ha de ingresar en una trayectoria de modernización tecnológica y desarrollo sustentable, es difícil imaginar que no sean las ET (eventualmente acompañadas por unas pocas "transnacionales domésticas" –¿Techint, Pérez Companc?–) los agentes de ese hipotético proceso. Ello difícilmente ocurrirá sin una transformación en el esquema de políticas económicas actualmente vigente, pero ése es un tema para otra ocasión.

** Investigador del CENIT y profesor de la UBA.*

venta o están en serias dificultades económicas". En este sentido, destaca tres tipos de situaciones. Los GE que "no completaron su ciclo de inversiones y se vieron enfrentados a la competencia externa en condiciones adversas de precios internacionales": Celulosa, Massuh, Indupa (grupo Richard), Garovaglio y Zorraquín-Ipako, Grupo Moreno. Las organizaciones "escasamente diversificadas que, luego de una acelerada expansión, soportaron una avalancha importadora sin contar con sustento financiero": Aurora, BGH, Zanella. Los que decidieron estratégicamente vender a grandes firmas internacionales ya sea porque "percibían problemas indisolubles de crecimiento a largo plazo" y sus directivos prefirieron vivir de rentas: Astra, Terrabusi.

◆ *Dinámicos:* consorcios "de mediana diversificación, gran tamaño y dinamismo". Aprovecharon el período de bonanza de la Convertibilidad para ganar productividad y ubicarse en mercados internos y externos estratégicos. En algunos casos, ampliaron mínimamente sus actividades con las privatizaciones, pero participaron más que nada en aquellos sectores que complementaban sus negocios originales: Pérez Companc, Techint, Aluar, Pescarmona, Arte Gráfico Editorial Argentino (Grupo Clarín). Otros profundizaron sus áreas productivas tradicionales: Arcor, Urquía (aceites), Quilmes y Bago y Roemmers (laboratorios).

◆ *Especializados:* los que se "expandieron especializándose en un núcleo crítico de actividades". Bunge y Born concentrándose en alimentos; Socma retirándose parcialmente de automotores para posicionarse en alimentos, construcción e informática; Pérez Companc desprendiéndose de los negocios financieros y de servicios (Banco Río y Alto Palermo). Salvando este último caso, que cuadra por ventas en la anterior categoría, el resto, "si bien redujeron sus niveles de facturación, se reubicaron en mercados ampliados de alto potencial de crecimiento".

◆ *Audaces:* los que "crecieron aceleradamente, muy diversificados y con alto riesgo financiero". Sociedad Comercial del Plata, Acindar, Roggio y Fortabat calzan dentro de esta categoría. Pero SCP es el caso paradigmático: "La esencia de la estrategia consiste en usar el endeudamiento externo para sustentar un gran crecimiento del patrimonio neto aun a costa de operar con alto riesgo", en tanto participó en casi todas las privatizaciones con buenas ofertas. "Pese a su elevado endeudamiento, lo cual obligó a Soldati a comenzar a desprenderse de varios negocios (comunicaciones, petróleo), SCP duplicó su patrimonio neto en los últimos años, y si en los próximos cinco años logra cerrar el ciclo, pasará de ser un grupo clase C a uno clase A en apenas 10 años", reflexiona Bisang.

Otra característica común a los grupos de mayor tamaño es "una clara expansión hacia terceros mercados ampliando el proceso de acumulación a nivel regional" y aprovechando las privatizaciones en varios países latinoamericanos. A comienzos de los noventa, el mercado local les empezaba a quedar chico, y aunque creció gracias a la Convertibilidad, lo cierto es que también la competencia de las importaciones y de las transnacionales terminaron acotándolo. Según el estudio, algunos de los GE que ya tienen varias filiales en el exterior son: Arcor (5); Alpargatas (7); Acindar (3); Bunge & Born (22); Comercial del Plata (9); Pérez Companc (23); Socma (10); y Techint (28).

¿Se convertirán en multinacionales argentinas o desaparecerán en el intento a manos de transnacionales del primer mundo? Bisang responde a ese dilema afirmando que el último pelotón de los grupos económicos está bien pertrechado en mercados rentables, pero que las grandes corporaciones mundiales acechan. Bernardo Kosacoff y Andrés López, dos expertos en multinacionales, sostienen que salvo algunas excepciones, los holdings locales no tienen un gran porvenir.



30.000
millones de dólares es la facturación anual de los 40 grupos económicos del último pelotón.

172.000
personas trabajan en sus empresas. Casi el 20 por ciento del empleo industrial del país.

700
empresas son las vinculadas o controladas por los grupos locales.

25%
de las exportaciones totales del país le pertenecen, y el 33 por ciento de las exportaciones industriales.

Muy grandes, grandes, medianos, chicos, chiquititos

NO JUEGAN EN PRIMERA A

Entre los 40 grupos económicos estudiados existen marcadas diferencias de tamaño. El trabajo establece tres categorías. Un primer conjunto está conformado por un reducido núcleo, cuyos integrantes superan los 1000 millones de dólares de facturación anual, emplean más de 5000 personas y están organizados con varias decenas de firmas en un esquema tipo holding con filiales en el exterior. Aquí están Bunge y Born –alimentos, comercialización–; Techint –siderurgia, ingeniería y servicios–; Pérez Companc –energía, petroquímica, y otras actividades–; Macri –automotriz, construcción y alimentos–; Sociedad Comercial del Plata –energía, combustibles, servicios–; y Arcor –alimentos–.

En un segundo escalón se encuentran los que facturan entre 400 y 1000 millones, están conformados por una decena de empresas y emplean entre dos y cinco mil personas. Entre los principales se cuentan: Sancor, Mastellone –lácteos–: Oleaginosa Moreno y Urquía –aceites y comestibles–; Acindar –aceros–; Aluar –aluminio–; IMPSA (Pescarmona) –metalmecánica y obras de ingeniería–; Arte Gráfico Argentino (Clarín); Fortabat –cemento, agro, servicios–; Alpargatas –textil, calzado, inversiones inmobiliarias–; Gatic –calzado–; Grupo Bemberg –bebidas–; Benito Roggio –construcción–; Bridas –petróleo, en sociedad con Amoco, pesca y servicios–.

Finalmente, existe una veintena de conglomerados que facturan menos de 400 millones. "En algunos casos, como en alimentos y bebidas (Lactona, Peñaflor, Catena) y textiles (Karatex, Meller) aparecen como réplicas a menor escala de grupos de mayor tamaño; en otros, como laboratorios (Roemmers, Bagó) y algunas empresas de construcciones (Corcemar) muestran un gran dinamismo.

Grandes en comparación de las empresas individuales en Argentina, la facturación de estos consorcios es minúscula en relación con los holding americanos, europeos o japoneses. Aun Pérez Companc y Techint, cuyas ventas ampliadas por los negocios en el exterior rondan de 3 mil a 4 mil millones, y Bunge y Born, que contabilizando ingresos externos supera los 10 mil millones, apenas clasifican en los categorías inferiores de las multinacionales del primer mundo. En cambio, están mejor posicionados respecto de los conglomerados de los países en desarrollo: un estudio sobre 31 grupos de Corea, Taiwán, Turquía, México y Brasil revela que sus ventas van de poco más de 800 millones hasta un tope de 25 mil millones.

En cuanto a los establecimientos productivos, las empresas asociadas con la industrialización de productos primarios son las mejor posicionadas. Por ejemplo, Siderca y Siderar, Aluar y Acindar operan con técnicas y tamaños de planta ubicados en el promedio internacional. Lo mismo sucede con los complejos aceiteros (Moreno y Urquía). Pero la clave está en la disparidad que existe en el giro económico de las multinacionales que evidencia "la debilidad de los grupos ante takeovers o competencias abiertas en el mercado". Por caso, las plantas de lácteos de Mastellone califican en el promedio de mundial, pero su facturación es de apenas 800 millones de dólares, 21 veces menos que la del consorcio francés Danone.



Para el coordinador del Consejo Pyme, Luis Martínez Varela, la Argentina eligió mal el modelo de crecimiento. "Tener un Estado sin políticas equivale a apostar a la concentración", señaló.

Mario Manusia



Luis Martínez Varela, coordinador del Consejo Pyme.
"El 70 por ciento de los nuevos empleos fue creado por este sector."

"LA CONCENTRACION LIMITA EL EMPLEO"

Por R.D.

El dilema del crecimiento económico sin empleo es de los temas que les genera mayores dolores de cabeza a los economistas. En la Argentina, el problema surgió en paralelo a un fuerte proceso de concentración en la industria y los servicios.

Luis Martínez Varela, coordinador del Consejo de la Pequeña y Mediana Empresa, subrayó, en entrevista con **Cash**, que desde su punto de vista el problema surge a partir de la definición del modelo de país.

"El crecimiento económico es importante para la creación de empleo, pero no menos importante es definir con qué modelo de país queremos trabajar, si concentrado en las macroempresas o atomizado en las pequeñas unidades", afirmó. El dirigente subrayó que "desde el Consejo apoyamos el crecimiento atomizado, porque las pymes son las principales generadoras de trabajo y aseguran un anclaje a la inversión mucho más fuerte, porque una pyme exitosa se arraiga y no se va del país".

El Consejo es un nucleamiento de entidades que agrupa a bancos públicos provinciales y privados (Abappra, Abira y ABM, banca minorista), y cooperativos (Febanc); cámaras empresarias de la industria (Adimra y CAI) y el comercio (CAME) y asociaciones de dirigentes (ADE). Con cifras en la mano, Martínez Varela destacó la participación de la pequeña y mediana empresa en la creación de puestos de trabajo en los últimos doce meses. "El 70 % de los nuevos empleos, en este período en el que la tasa de desocupación bajó dos puntos, fue creado por las pymes", señaló. Por otra parte, refirió que el 78,2% de la población económicamente activa se desempeña en unidades económicas con menos de 100 trabajadores en la región pampeana, y alcanza proporciones del 67 al 73 por ciento en la Patagonia y en las regiones Cuyana y Noroeste. "Es por esas características que el modelo de crecimiento divide aguas", precisó. "Conceptualmente, el Estado puede tener políticas propias de crecimiento, intervencionistas en el sentido de que incentiven el crecimiento atomizado, con las pymes como protagonistas –definió Martínez Varela–, o se puede tener un Estado sin políticas, que equivale a apostar al crecimiento concentrado."

Como integrante del sistema financiero (es vicepresidente de Abappra), Martínez Varela subrayó que la adaptación de los bancos a las necesidades de las pymes será otro desafío para la consolidación del sector. "No creo que la eficiencia sea patrimonio de los grandes bancos", señaló, destacando que para el segmento que no fue protagonista de la concentración le queda la opción de "definir cuál es el sector productivo al que apuntan hacia el siglo XXI", para especializarse y aumentar su eficiencia. "Es a partir de esta definición que los bancos que integran Abappra asumen el compromiso de apostar al sector pymes."

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS

ESCAPANDO AL GRAN SUPERVISOR

Desde el comienzo mismo de la crisis en el sudeste asiático se generó una gran preocupación en la región por la forma de salir de la misma con los menores costos posibles. Cada uno de esos países trató como pudo de sostener su ritmo de crecimiento, basado en múltiples inversiones productivas privadas (alentadas por el poder público) y entusiastas obras de infraestructura (que garanticen la operación de aquéllas). Jugados al desarrollo acelerado, y dispuestos a poner un pie en la cohorte de las grandes potencias, estaban dispuestos a todo para seguir su derrotero. Pero la extensión de la crisis y la magnitud de las sumas en juego de parte de los capitales especulativos, comenzaron a poner en duda su real capacidad de encontrar una solución indolora.

El Japón se puso a la cabeza de las reivindicaciones de las diferentes naciones afectadas. En diversas reuniones regionales se discutió la posibilidad de crear una entidad financiera supranacional capaz de prestar el apoyo necesario para que los estados afectados superaran la crisis. Apenas disimulados por el lenguaje diplomático, esas propuestas intentaban resolver el problema de los flujos financieros sin afectar la inversión física ni el desarrollo local. El secretario del Tesoro de los Estados Unidos fue uno de quienes más se opusieron a esas propuestas que tendían a crear un fondo de 100 mil millones de dólares para enfrentar esas eventualidades sin tener que pasar por el FMI (o, como se ve sin dificultades, para no tener que aplicar el ajuste reclamado siempre por ese organismo rector).

Finalmente, la presión de los Estados Unidos logró que se acepte, en la reunión de Manila, que no se puede prestar dinero a esos países sin la supervisión del ¡FMI! Es el momento, dicen algunos observadores de esa potencia, de exigir a Corea que no siga prestando dinero a los *chaebols* (los gigantescos capitales de industria de ese país) para frenar su frenética búsqueda de nuevas plantas y nuevas porciones de mercado mundial. La crisis de la deuda contribuyó en la década pasada a contener el avance de América latina (léase Brasil y México); la nueva crisis comienza a contener al sudeste asiático. El poder financiero sirvió al poder dominante y obliga a los demás a cumplir con ciertas reglas de juego: las que imponen los ganadores.

El modelo it

PARA

Por Raúl Dellato

La experiencia del desarr
italiano desafía la lógica
manual que ofrece el modelo ne
beral en el mundo. Prácticament
cumple ninguna de las pautas
vias que exigen los organismos
tores del sistema, como el FMI
Banco Mundial. Crisis energét
conflictividad sindical, crisis c
biaria, inflación, inestabilidad p
tica, sistema bancario ineficie
terrorismo y corrupción son a
nos componentes de la realidad
la que el país alcanzó, en los
mos 20 años, trepar al quinto l
entre los países industriales. Y
más, colocó como factor dinám
de su economía a los microemp
dimientos familiares y peque
empresas de no más de 10 emp
dos.

Andrea Saba, un especialist
Economía Industrial y profeso
la Universidad de Roma, public
estudio sobre este particular m
lo. *La especialización flexible y*
distritos industriales, su obra,
cribe el tipo de estructura produ
va que se armó a partir de estas
queñas unidades y su asociació
consorcios. "En Europa hay 18
llones de desocupados, pero en
distritos industriales del centr
norte de Italia hay plena ocupaci
refirió Saba con una sonrisa d
fiante, al iniciar la entrevista ex
siva que concedió a **Cash**.

–¿Podría explicar a qué se
fiere con flexibilidad? Porqu
Argentina es un concepto muy
lémico.

Eficiencia: ***"El nive***
de eficiencia que se
alcanza en estas
pequeñas unidades es
altísimo. Una gran
empresa no lo puede
igualar".

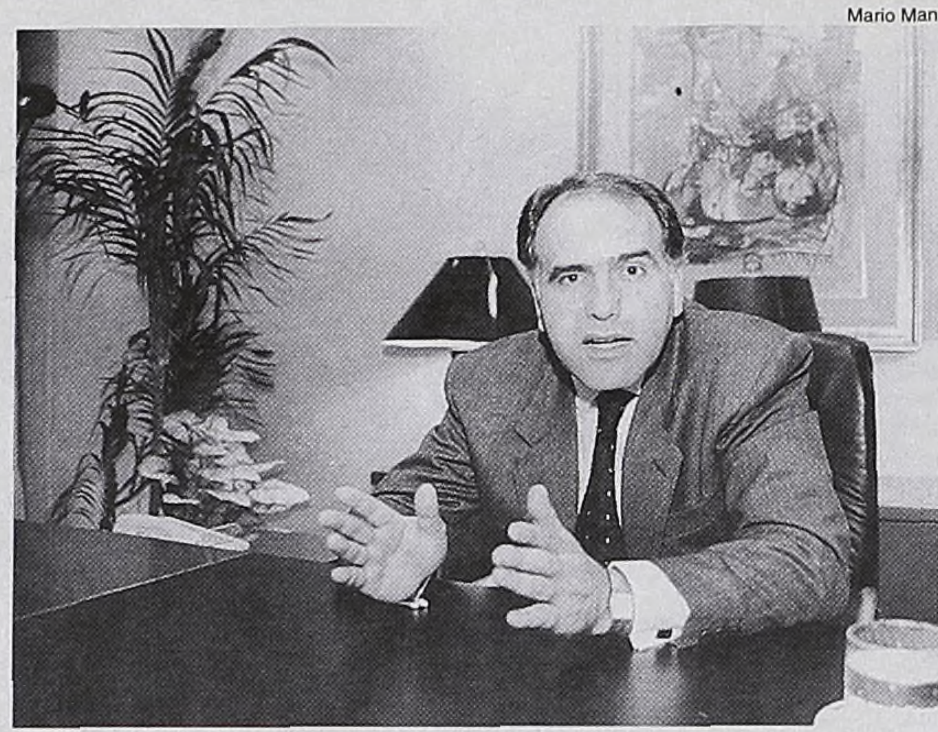
–Yo sé a qué se refiere, per
especialización flexible no tiene
da que ver con la precarización
boral. Alude a una estructura
ductiva que tiene un nivel de fl
bilidad para adaptarse a los camb
en la demanda. En la práctica, s
desagregando la producción en
pas. Por ejemplo, la producción
zapatos se compone de 53 opera
nes diferentes, desde el cortado
cuero hasta el producto final.
existe en toda Italia una fábrica
tegral de zapatos. Son todas peq

Rojos y Blanc

–Asociar a cientos de pr
requiere de una gran organi
–Justamente el gran logro
prendedores, ex obreros o ex
captar el problema integral y
–¿Qué tipo de formación
–Se va a sorprender, pero
noce dos vertientes. Una, la d
munista, que adquirieron la
cial como para entender una
lución colectiva. Otra vertien
mados por la Iglesia en atend
raíz obrera es el denominado
raíz católica es más común e
más conservadora. No es tan
italiana: los rojos (comunista
sentes en todos los ámbitos.

Para el coordinador del Consejo Pyme, Luis Martínez Varela, la Argentina eligió mal el modelo de crecimiento. "Tener un Estado sin políticas equivale a apostar a la concentración", señaló.

Mario Manusia



Luis Martínez Varela, coordinador del Consejo Pyme.
"El 70 por ciento de los nuevos empleos fue creado por este sector."

"LA CONCENTRACION LIMITA EL EMPLEO"

Por R.D.

El dilema del crecimiento económico sin empleo es de los temas que les genera mayores dolores de cabeza a los economistas. En la Argentina, el problema surgió en paralelo a un fuerte proceso de concentración en la industria y los servicios.

Luis Martínez Varela, coordinador del Consejo de la Pequeña y Mediana Empresa, subrayó, en entrevista con **Cash**, que desde su punto de vista el problema surge a partir de la definición del modelo de país.

"El crecimiento económico es importante para la creación de empleo, pero no menos importante es definir con qué modelo de país queremos trabajar, si concentrado en las macroempresas o atomizado en las pequeñas unidades", afirmó. El dirigente subrayó que "desde el Consejo apoyamos al crecimiento atomizado, porque las pymes son las principales generadoras de trabajo y aseguran un anclaje a la inversión mucho más fuerte, porque una pyme exitosa se arraiga y no se va del país".

El Consejo es un nucleamiento de entidades que agrupa a bancos públicos provinciales y privados (Abappra, Abira y ABM, banca minorista), y cooperativos (Febanc); cámaras empresarias de la industria (Adimra y CAI) y el comercio (CAME) y asociaciones de dirigentes (ADE). Con cifras en la mano, Martínez Varela destacó la participación de la pequeña y mediana empresa en la creación de puestos de trabajo en los últimos doce meses. "El 70 % de los nuevos empleos, en este período en el que la tasa de desocupación bajó dos puntos, fue creado por las pymes", señaló. Por otra parte, refirió que el 78,2% de la población económicamente activa se desempeña en unidades económicas con menos de 100 trabajadores en la región pampeana, y alcanza proporciones del 67 al 73 por ciento en la Patagonia y en las regiones Cuyana y Noroeste. "Es por esas características que el modelo de crecimiento divide aguas", precisó. "Conceptualmente, el Estado puede tener políticas propias de crecimiento, intervencionistas en el sentido de que incentiven el crecimiento atomizado, con las pymes como protagonistas –definió Martínez Varela–, o se puede tener un Estado sin políticas, que equivale a apostar al crecimiento concentrado."

Como integrante del sistema financiero (es vicepresidente de Abappra), Martínez Varela subrayó que la adaptación de los bancos a las necesidades de las pymes será otro desafío para la consolidación del sector. "No creo que la eficiencia sea patrimonio de los grandes bancos", señaló, destacando que para el segmento que no fue protagonista de la concentración le queda la opción de "definir cuál es el sector productivo al que apuntan hacia el siglo XXI", para especializarse y aumentar su eficiencia. "Es a partir de esta definición que los bancos que integran Abappra asumen el compromiso de apostar al sector pymes."

Por Jorge Schvarzer

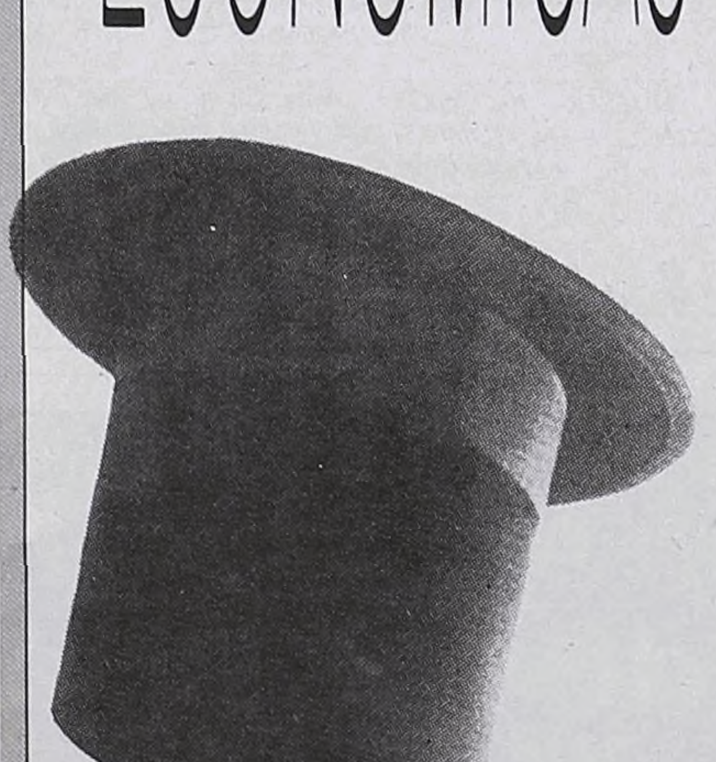
FALACIAS ECONOMICAS

ESCAPANDO AL GRAN SUPERVISOR

Desde el comienzo mismo de la crisis en el sudeste asiático se generó una gran preocupación en la región por la forma de salir de la misma con los menores costos posibles. Cada uno de esos países trató como pudo de sostener su ritmo de crecimiento, basado en múltiples inversiones productivas privadas (alentadas por el poder público) y entusiastas obras de infraestructura (que garanticen la operación de aquéllas). Jugados al desarrollo acelerado, y dispuestos a poner un pie en la cohorte de las grandes potencias, estaban dispuestos a todo para seguir su derrotero. Pero la extensión de la crisis y la magnitud de las sumas en juego de parte de los capitales especulativos, comenzaron a poner en duda su real capacidad de encontrar una solución indolora.

El Japón se puso a la cabeza de las reivindicaciones de las diferentes naciones afectadas. En diversas reuniones regionales se discutió la posibilidad de crear una entidad financiera supranacional capaz de prestar el apoyo necesario para que los estados afectados superaran la crisis. Apenas disimulados por el lenguaje diplomático, esas propuestas intentaban resolver el problema de los flujos financieros sin afectar la inversión física ni el desarrollo local. El secretario del Tesoro de los Estados Unidos fue uno de quienes más se opusieron a esas propuestas que tendían a crear un fondo de 100 mil millones de dólares para enfrentar esas eventualidades sin tener que pasar por el FMI (o, como se ve sin dificultades, para no tener que aplicar el ajuste reclamado siempre por ese organismo rector).

Finalmente, la presión de los Estados Unidos logró que se acepte, en la reunión de Manila, que no se puede prestar dinero a esos países sin la supervisión del ¡FMI! Es el momento, dicen algunos observadores de esa potencia, de exigir a Corea que no siga prestando dinero a los *chaebols* (los gigantescos capitales de industria de ese país) para frenar su frenética búsqueda de nuevas plantas y nuevas porciones de mercado mundial. La crisis de la deuda contribuyó en la década pasada a contener el avance de América latina (léase Brasil y México); la nueva crisis comienza a contener al sudeste asiático. El poder financiero sirve al poder dominante y obliga a los demás a cumplir con ciertas reglas de juego: las que imponen los ganadores.



El modelo italiano de distritos industriales

PARA CHICOS AMBICIOSOS

Por Raúl Dellatorre

Andrea Saba, un investigador del modelo industrial italiano, describió la rara experiencia de desarrollo de su país. Basada en pequeñas unidades artesanales, convirtió a la península en la quinta potencia industrial. "En los distritos industriales no hay desocupación", asegura con orgullo.

La experiencia del desarrollo italiano desafía la lógica de manual que ofrece el modelo neoliberal en el mundo. Prácticamente no cumple ninguna de las pautas previas que exigen los organismos rectores del sistema, como el FMI y el Banco Mundial. Crisis energética, conflictividad sindical, crisis cambiaria, inflación, inestabilidad política, sistema bancario ineficiente, terrorismo y corrupción son algunos componentes de la realidad en la que el país alcanzó, en los últimos 20 años, trepar al quinto lugar entre los países industriales. Y además, colocó como factor dinámico de su economía a los microemprendimientos familiares y pequeñas empresas de no más de 10 empleados.

Andrea Saba, un especialista en Economía Industrial y profesor de la Universidad de Roma, publicó un estudio sobre este particular modelo. *La especialización flexible y los distritos industriales,* su obra, describe el tipo de estructura productiva que se armó a partir de estas pequeñas unidades y su asociación en consorcios. "En Europa hay 18 millones de desocupados, pero en los distritos industriales del centro y norte de Italia hay plena ocupación", refirió Saba con una sonrisa desafiante, al iniciar la entrevista exclusiva que concedió a **Cash**.

–¿Podría explicar a qué se refiere con flexibilidad? Porque en Argentina es un concepto muy polémico.

> **Eficiencia:** ***"El nivel de eficiencia que se alcanza en estas pequeñas unidades es altísimo. Una gran empresa no lo puede igualar".***

–Yo sé a qué se refiere, pero la especialización flexible no tiene nada que ver con la precarización laboral. Alude a una estructura productiva que tiene un nivel de flexibilidad para adaptarse a los cambios en la demanda. En la práctica, se da desagregando la producción en etapas. Por ejemplo, la producción de zapatos se compone de 53 operaciones diferentes, desde el cortado del cuero hasta el producto final. No existe en toda Italia una fábrica integral de zapatos. Son todas pequeñas empresas o talleres especializados en una etapa del proceso, y así se consiguen las economías de escala.

–¿Cómo se relacionan estas pequeñas unidades?

–Son pequeñas empresas independientes, unidas en consorcios para elaborar entre todas un producto final. Se da así un desarrollo donde los trabajadores son protagonistas. Generalmente, se trata de unidades familiares, sin empleados, o a lo sumo estructuras empresarias con no más de cuatro a cinco asalariados. No hay líderes, ni una oligarquía industrial. Y como todos son componentes libres, hay una democracia real.

–Pero si cada una de esas unidades hace nada más que una etapa del proceso, está cautiva totalmente de esa línea de producción...

–No es así. Precisamente en eso consiste la especialización flexible. Son unidades muy especializadas con una alta tecnificación. Entonces, pueden hacer una gama distinta de productos, para el proceso en el que participan o para otro. E incluso hacer algún producto propio. Y le aseguro que se da. Pero lo fundamental es que tienen una gran capacidad de adaptación al volumen de producción que se demande: si hay que bajar, bajan, pero jamás dejan de trabajar. Podrán tener una menor renta, pero nunca hay desocupación.

–Pero supongamos que una gran industria concentrada se instala en uno de estos distritos a producir un artículo similar. ¿No va a producir más barato rompiéndole el mercado al consorcio?

> **Marcas:** ***"Grandes marcan como Versace y Benetton han optado por comprarles las prendas a estos consorcios. Ellos les ponen la marca y las comercializan".***

–¡Seguro que no! No pasa, porque el nivel de eficiencia que se alcanza en estas pequeñas unidades es altísimo. Una gran empresa no lo puede igualar. De hecho, en Italia no existen, y grandes marcas como Versace y Benetton esta última tiene 2000 pequeñas empresas trabajando en sus productos han optado por comprarles las prendas a estos consorcios. Ellos les ponen la marca y las comercializan en el mundo. En zapatos, Italia es el tercer exportador mundial, y toda la producción se hace en estas estructuras flexibles. En el norte, regiones como Veneto, La Emilia y Toscana se han convertido en distritos industriales importantes. Inclusoestán recibiendo gente de Croacia y Eslovenia, porque los trabajadores no alcanzan.

–¿Cómo afecta la globalización a este modelo de producción?

–La globalización es un fenómeno que hay que enfrentar con ingenio o se termina siendo víctima de él. El mercado internacional es esencialmente inestable. Cuando se cuenta con una estructura productiva flexible se puede saltar de un mercado a otro, reducir o ampliar la producción, cambiar el producto. Más que pequeñas empresas, los que componen los consorcios por distrito son artesanos familiares dotados de alta tecnología. Hasta la maquinaria, que antes se importaba de Inglaterra, ahora se hace en los mismos distritos. Así que la capacidad de adaptación es total, desde los mismos bienes de capital con los que se produce. Siempre se busca la solución colectiva.

–¿Cree posible transferir esta experiencia a otros países?

–Es posible, pero necesita de una actitud de colaboración entre los pequeños productores que no es el rasgo común que uno encuentra. Hay un individualismo exasperado. Italia alcanzó esta solución por necesidad. Después de la crisis energética de los 70, inventábamos algo o nos convertíamos en un país de emigrantes. Y no es que las condiciones políticas o de infraestructura hayan sido las mejores. Además, se rompió el mito de que sin pulmón financiero no hay desarrollo industrial. Con lo ineficiente que es el sistema financiero, no se explica el desarrollo industrial italiano.

Alejandro Amdan

Andrea Saba, profesor de la Universidad de Roma y especialista en Economía Industrial.
"En los consorcios no hay líderes ni oligarquía industrial. Hay una democracia real".

Rojos y Blancos

–Asociar a cientos de productores en un consorcio productivo requiere de una gran organización. ¿De quién parte la iniciativa?

–Justamente el gran logro de este modelo es haber encontrado emprendedores, ex obreros o ex pequeños industriales, que han logrado captar el problema integral y aportar una solución organizativa.

–¿Qué tipo de formación previa tuvieron estos emprendedores?

–Se va a sorprender, pero el origen de estos emprendedores reconoce dos vertientes. Una, la de los obreros educados en la escuela comunista, que adquirieron la capacidad organizativa y el sentido social como para entender una situación de conflicto y buscarle una solución colectiva. Otra vertiente es la de los militantes católicos, formados por la Iglesia en atender los problemas de la comunidad. La raíz obrera es el denominador común de los distritos del Centro, la raíz católica es más común en el Norte, una región con concepción más conservadora. No es tan sorprendente si uno conoce la realidad italiana: los rojos (comunistas) y los blancos (católicos) están presentes en todos los ámbitos.

Todos buscan cosas bonitas

"La calidad de la producción es hoy fundamental para ser competitivo en el mercado internacional, no va más la producción masiva de productos baratos", señaló Saba en la entrevista, al destacar las ventajas de la producción a escala industrial pero con diseño artesanal al mismo tiempo, propia de la especialización flexible. "En textiles, por ejemplo, la gente busca y elige cosas bonitas, aunque sean caras. Y ésta no es una característica sólo del mercado europeo. También en mercados en desarrollo, como Rusia, se buscan prendas lindas. Será un 15 por ciento de la población la que compra productos importados, pero consumen como locos, y buscan calidad."

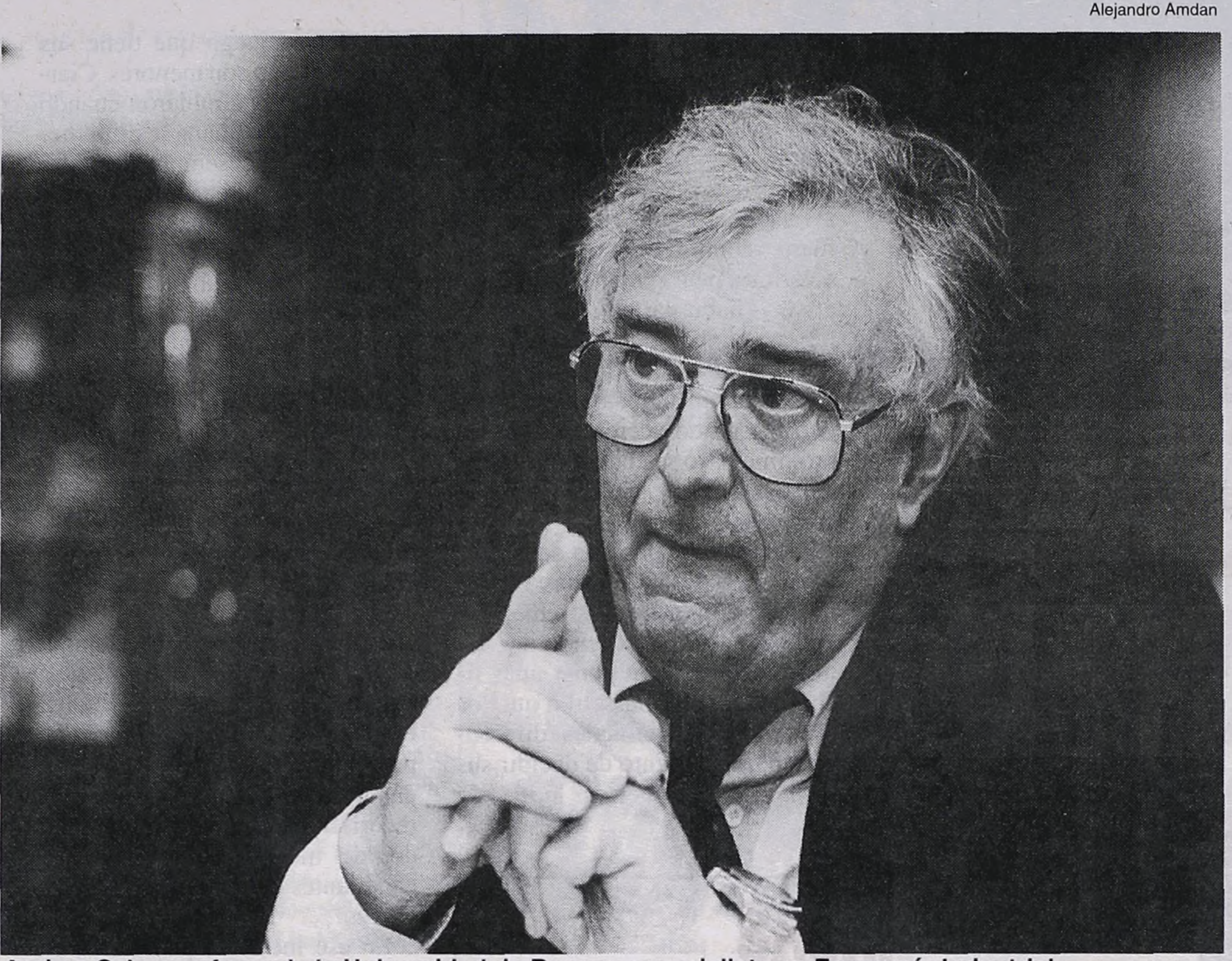
liano de distritos industriales

CHICOS AMBICIOSOS

REPORTAJE

Andrea Saba, un investigador del modelo industrial italiano, describió la rara experiencia de desarrollo de su país. Basada en pequeñas unidades artesanales, convirtió a la península en la quinta potencia industrial. “En los distritos industriales no hay desocupación”, asegura con orgullo.

Alejandro Amdan



Andrea Saba, profesor de la Universidad de Roma y especialista en Economía Industrial.
“En los consorcios no hay líderes ni oligarquía industrial. Hay una democracia real”.

ñas empresas o talleres especializados en una etapa del proceso, y así se consiguen las economías de escala.

–¿Cómo se relacionan estas pequeñas unidades?

–Son pequeñas empresas independientes, unidas en consorcios para elaborar entre todas un producto final. Se da así un desarrollo donde los trabajadores son protagonistas. Generalmente, se trata de unidades familiares, sin empleados, o a lo sumo estructuras empresarias con no más de cuatro a cinco asalariados. No hay líderes, ni una oligarquía industrial. Y como todos son componentes libres, hay una democracia real.

–Pero si cada una de esas unidades hace nada más que una etapa del proceso, está cautiva totalmente de esa línea de producción...

–No es así. Precisamente en eso consiste la especialización flexible. Son unidades muy especializadas con una alta tecnificación. Entonces, pueden hacer una gama distinta de productos, para el proceso en el que participan o para otro. E incluso hacer algún producto propio. Y le aseguro que se da. Pero lo fundamental es que tienen una gran capacidad de adaptación al volumen de producción que se demande: si hay que bajar, bajan, pero jamás dejan de trabajar. Podrán tener una menor renta, pero nunca hay desocupación.

–Pero supongamos que una gran industria concentrada se instala en uno de estos distritos a producir un artículo similar. ¿No va a producir más barato rompiéndole el mercado al consorcio?

> **Marcas:** ***“Grandes marcan como Versace y Benetton han optado por comprarles las prendas a estos consorcios. Ellos les ponen la marca y las comercializan”.***

–¡Seguro que no! No pasa, porque el nivel de eficiencia que se alcanza en estas pequeñas unidades es altísimo. Una gran empresa no lo puede igualar. De hecho, en Italia no existen, y grandes marcas como Versace y Benetton esta última tiene 2000 pequeñas empresas trabajando en sus productos han optado por comprarles las prendas a estos consorcios. Ellos les ponen la marca y las comercializan en el mundo. En zapatos, Italia es el tercer exportador mundial, y toda la producción se hace en estas estructuras flexibles. En el norte, regiones como Veneto, La Emilia y Toscana se han convertido en distritos industriales importantes. Inclusoestán recibiendo gente de Croacia y Eslovenia, porque los trabajadores no alcanzan.

–¿Cómo afecta la globalización a este modelo de producción?

–La globalización es un fenómeno que hay que enfrentar con ingenio o se termina siendo víctima de él. El mercado internacional es esencialmente inestable. Cuando se cuenta con una estructura productiva flexible se puede saltar de un mercado a otro, reducir o ampliar la producción, cambiar el producto. Más que pequeñas empresas, los que componen los consorcios por distrito son artesanos familiares dotados de alta tecnología. Hasta la maquinaria, que antes se importaba de Inglaterra, ahora se hace en los mismos distritos. Así que la capacidad de adaptación es total, desde los mismos bienes de capital con los que se produce. Siempre se busca la solución colectiva.

–¿Cree posible transferir esta experiencia a otros países?

–Es posible, pero necesita de una actitud de colaboración entre los pequeños productores que no es el rasgo común que uno encuentra. Hay un individualismo exasperado. Italia alcanzó esta solución por necesidad. Después de la crisis energética de los 70, inventábamos algo o nos convertíamos en un país de emigrantes. Y no es que las condiciones políticas o de infraestructura hayan sido las mejores. Además, se rompió el mito de que sin pulmón financiero no hay desarrollo industrial. Con lo ineficiente que es el sistema financiero, no se explica el desarrollo industrial italiano.

Todos buscan cosas bonitas

“La calidad de la producción es hoy fundamental para ser competitivo en el mercado internacional, no va más la producción masiva de productos baratos”, señaló Saba en la entrevista, al destacar las ventajas de la producción a escala industrial pero con diseño artesanal al mismo tiempo, propia de la especialización flexible. “En textiles, por ejemplo, la gente busca y elige cosas bonitas, aunque sean caras. Y ésta no es una característica sólo del mercado europeo. También en mercados en desarrollo, como Rusia, se buscan prendas lindas. Será un 15 por ciento de la población la que compra productos importados, pero consumen como locos, y buscan calidad.”

os

uctores en un consorcio productivo ción. ¿De quién parte la iniciativa?

este modelo es haber encontrado empequeños industriales, que han logrado portar una solución organizativa.

evia tuvieron estos emprendedores?

origen de estos emprendedores recoos obreros educados en la escuela copacidad organizativa y el sentido soación de conflicto y buscarle una soes la de los militantes católicos, forr los problemas de la comunidad. La común de los distritos del Centro, la el Norte, una región con concepción orprendente si uno conoce la realidad y los blancos (católicos) están pre-

FINANZAS

El Buen Inversor

ILUSIONES PELIGROSAS

Los operadores están contentos por la suba de las cotizaciones. Para algunos la crisis es cosa del pasado. Pese a ese optimismo, la plaza local sigue vulnerable a los vaivenes de la crisis.

Por Alfredo Zaiat

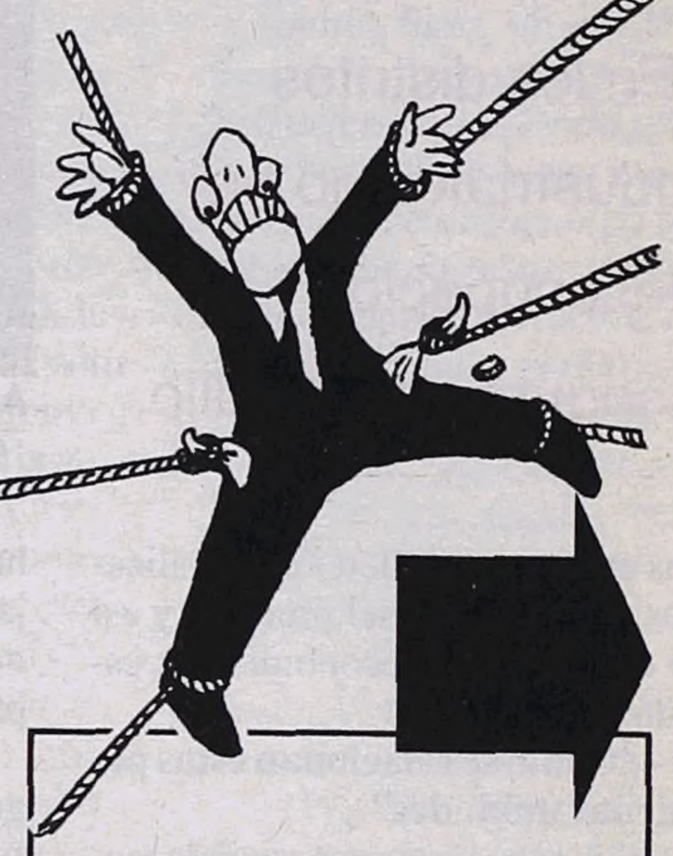
La vida da sorpresa, y los financistas tuvieron una en la última semana. Como si nada hubiera estado pasando en el mundo, las acciones y bonos registraron un fuerte repunte. Rebote que animó a varios a pensar que lo peor de la crisis ya había pasado. Pero las sorpresas también esconden falsas ilusiones. El mercado se está moviendo por la cornisa, con pronóstico reservado acerca de si en su próximo paso se encontrará con el abismo o con el sendero que lo liberará del infierno.

Con la racha positiva de las cotizaciones de las últimas ruedas muchos empezaron a animarse a apostar en la plaza argentina. La jugada consiste en poner unas fichas en el paño bursátil a que los *brokers* internacionales diferenciarán, al momento de decidir sus inversiones, América latina de Asia. Es un juego que tiene sus riesgos, que no son menores. Ciertos operadores temblaron cuando el viernes a la mañana se difundiera el índice de desempleo de Estados Unidos. La creación de empleo fue tan fuerte que bajó la tasa de desocupados al 4,6 por ciento, nivel que no registraba desde 1973. El temor a un recalentamiento de la economía estadounidense y, por lo tanto, a un rebrote inflacionario disparó la tasa de interés de largo plazo. El Dow Jones amagó una caída, para luego terminar con saldo positivo.

La Bolsa de Buenos Aires no estuvo ajena a ese movimiento, revelando una vez más la estrecha dependencia que tiene a los vaivenes de los mercados internacionales. Empezó la rueda con altibajos, culminando con una nueva suba. Pero esa situación la coloca en una posición de extrema vulnerabilidad a la profunda crisis que está recorriendo los principales mercados del mundo. Y también a los cambiantes humores de los operadores.

En ese inestable panorama, en Brasil lejos de despejarse el horizonte por la aprobación parlamentaria del paquetazo fiscal se ha oscurecido. El repunte de la Bolsa de San Pablo no engaña a la mayoría de los corredores. Estos saben que el volcán está contenido y que en cualquier momento puede estallar. En los próximos dos meses vencen 45 mil millones de títulos de deuda interna, y al gobierno de Henrique Fernando Cardoso no le está resultando fácil renovar los actuales vencimientos. Está pagando por colocar letras de corto plazo nada menos que 4,05 por ciento mensual (equivalente a la friolera del 48 por ciento anual).

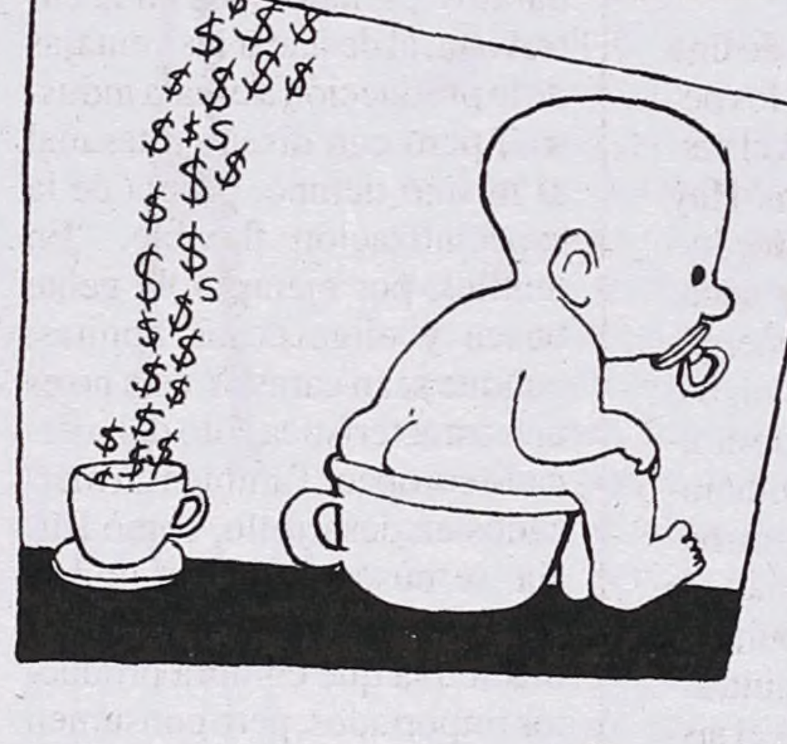
Entonces, la explosión de ese volcán no tardará mucho si no disminuye abruptamente la tasa de interés. En caso contrario, Brasil está dejando el terreno preparado para recibir un renovado y más brutal ataque especulativo contra su moneda. Los financistas están siendo engordados de reales con tasas elevadísimas. Cuando decidan hacer dieta –y las vacaciones de verano están cerca y todos querrán mostrar sus siluetas estilizadas– se sacarán los reales de más para calzarse de dólares, billetes que no los engordan y que son la receta que tienen para estar sanos.



TASAS

	VIERNES 28/11 en $	VIERNES 28/11 en u$s	VIERNES 5/12 en $	VIERNES 5/12 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	7.6	6.0	8.1	6.2
60 días	8.4	6.4	8.3	7.3
Caja de Ahorro	3.4	2.6	3.3	2.9
Call Money	6.0	5.3	8.5	7.5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.











INFLACION

(en porcentaje)

Diciembre	-0.3
Enero 1997	0.5
Febrero	0.4
Marzo	-0.5
Abril	0.1
Mayo	-0.1
Junio	0.2
Julio	0.2
Agosto	0.2
Septiembre	0.0
Octubre	-0.2
Noviembre	-0.2

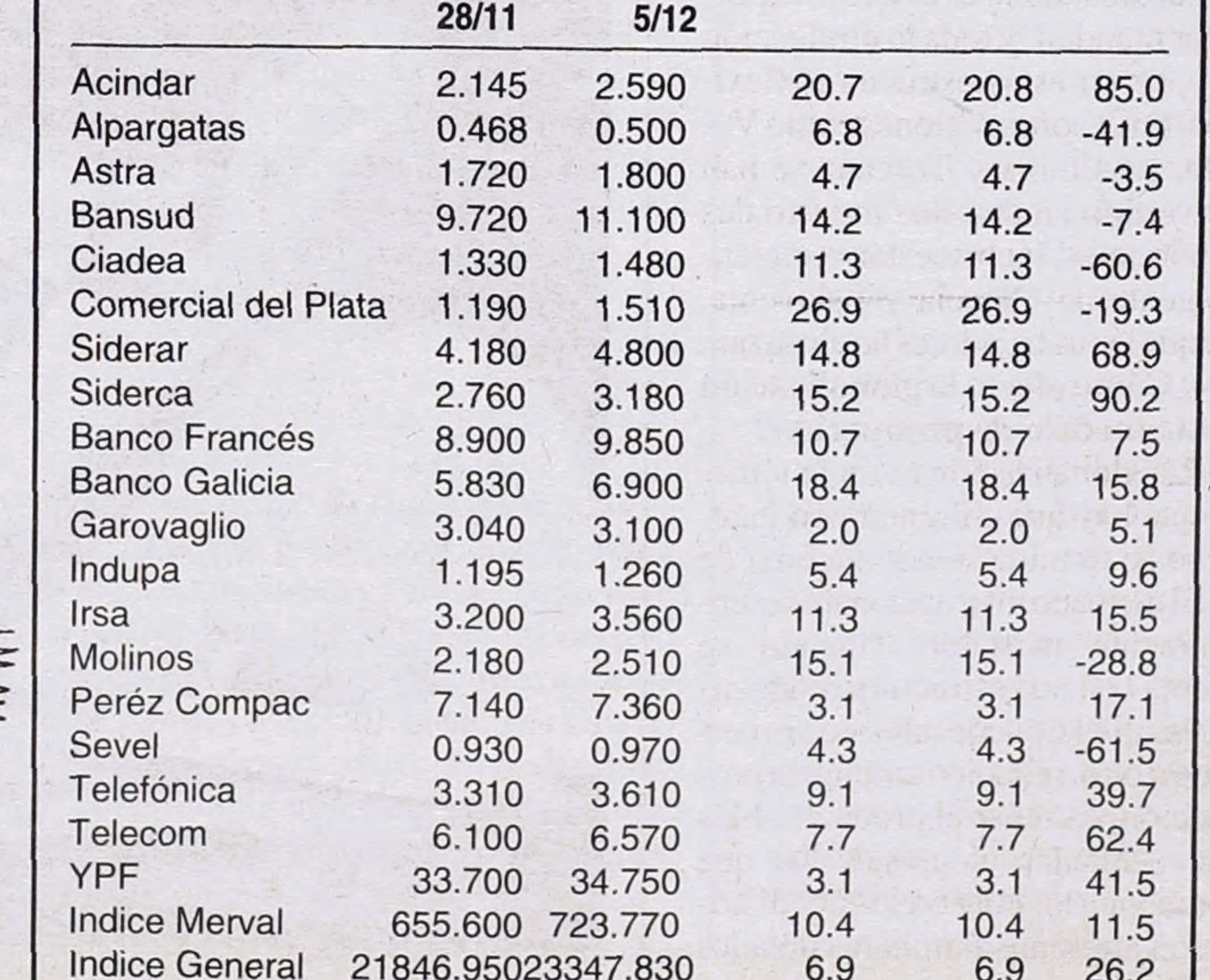
Inflación acumulada últimos 12 meses: -0,1 %

LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 03/12	14,586
Depósitos al 27/11	
Cuenta Corriente	9,803
Caja de Ahorro	7,454
Plazo Fijo	11,938
	en u$s
Reservas al 03/12	
Oro y dólares	20,907
Títulos Públicos	1,831

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.



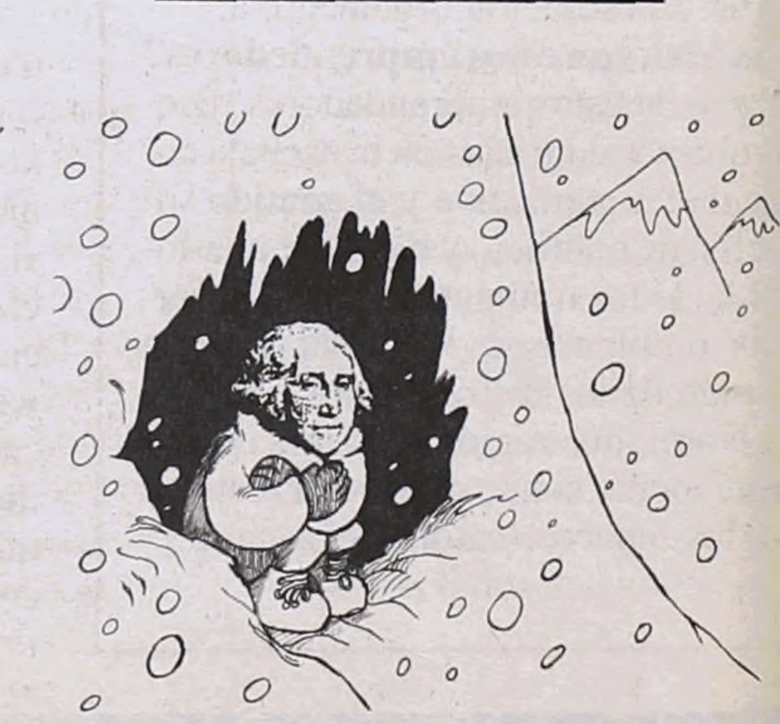
ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 28/11	Viernes 5/12	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	2.145	2.590	20.7	20.8	85.0
Alpargatas	0.468	0.500	6.8	6.8	-41.9
Astra	1.720	1.800	4.7	4.7	-3.5
Bansud	9.720	11.100	14.2	14.2	-7.4
Ciadea	1.330	1.480	11.3	11.3	-60.6
Comercial del Plata	1.190	1.510	26.9	26.9	-19.3
Siderar	4.180	4.800	14.8	14.8	68.9
Siderca	2.760	3.180	15.2	15.2	90.2
Banco Francés	8.900	9.850	10.7	10.7	7.5
Banco Galicia	5.830	6.900	18.4	18.4	15.8
Garovaglio	3.040	3.100	2.0	2.0	5.1
Indupa	1.195	1.260	5.4	5.4	9.6
Irsa	3.200	3.560	11.3	11.3	15.5
Molinos	2.180	2.510	15.1	15.1	-28.8
Peréz Compac	7.140	7.360	3.1	3.1	17.1
Sevel	0.930	0.970	4.3	4.3	-61.5
Telefónica	3.310	3.610	9.1	9.1	39.7
Telecom	6.100	6.570	7.7	7.7	62.4
YPF	33.700	34.750	3.1	3.1	41.5
Indice Merval	655.600	723.770	10.4	10.4	11.5
Indice General	21846.950	23347.830	6.9	6.9	26.2

DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1.0015
Lunes	1.0015
Martes	1.0015
Miércoles	1.0015
Jueves	1.0015
Viernes	1.0015



-*¿La crisis ya pasó?*

-Sí, se acabó. Desde que hace 50 años se creó el Fondo Monetario Internacional, las crisis financieras son más cortas. Tras el crac del '29, los valores de las acciones tardaron una década en recuperarse. En el Tequila, la revaluación llegó apenas seis meses después. Y ahora, hay algunas bolsas, como la estadounidense y la de México, por ejemplo, que ya superaron los niveles de la pre-crisis. Nosotros estamos en ese camino. La función del FMI, socorriendo a las economías en problemas, o el mismo Brasil, que implementó un ajuste muy fuerte y a tiempo, ayudaron a superar rápidamente la incertidumbre.

-*¿Entonces volverá la senda de crecimiento como si nada hubiese pasado?*

-No es tan así. No tengo dudas que la crisis se superó y que el mercado volverá a ser el de antes. Pero todavía hay que mirar a Brasil con máxima atención. No es tan seguro que le escape a la devaluación, aunque pienso que ya no habrá corridas contra el real porque el gobierno de Cardoso está decidido a continuar con el proceso privatizador que le asegurará recursos genuinos. Brasil continúa siendo nuestro fantasma.

ME JUEGO

GABRIEL SILLITTI

Jefe de operaciones de la Sociedad de Bolsa CAPITAL MARKETS ARGENTINA

-*En los últimos días, el Banco Central de Chile salió a vender dólares para frenar una corrida contra el peso. ¿No hay peligro allí?*

-No, de ninguna manera. Chile vivió los peores días de turbulencias como si formara parte de otro mundo. Entonces, el efecto llega retardado. No es más que eso. La economía chilena está sana. Ellos mismos viven estas réplicas sin dramatismos.

-*¿Qué dejó de nuevo la crisis?*

-Un reacomodamiento de la economía mundial que aún está por verificarse. Sin dudas, hasta hace dos meses nadie podía siquiera imaginar que los bancos japoneses dieran la cara admitiendo sus errores. Tampoco que Corea cerrara filas con el FMI. Hay una vuelta de tuerca en importantes economías del mundo basada en el sinceramiento y en la búsqueda del saneamiento. Mientras tanto, Estados Unidos logró en noviembre el mínimo nivel de desempleo de los últimos 24 años. Síntoma de que hay economías centrales que no perdieron el rumbo pese a la crisis.

-*¿Les recomendaría a los inversores retornar al mercado?*

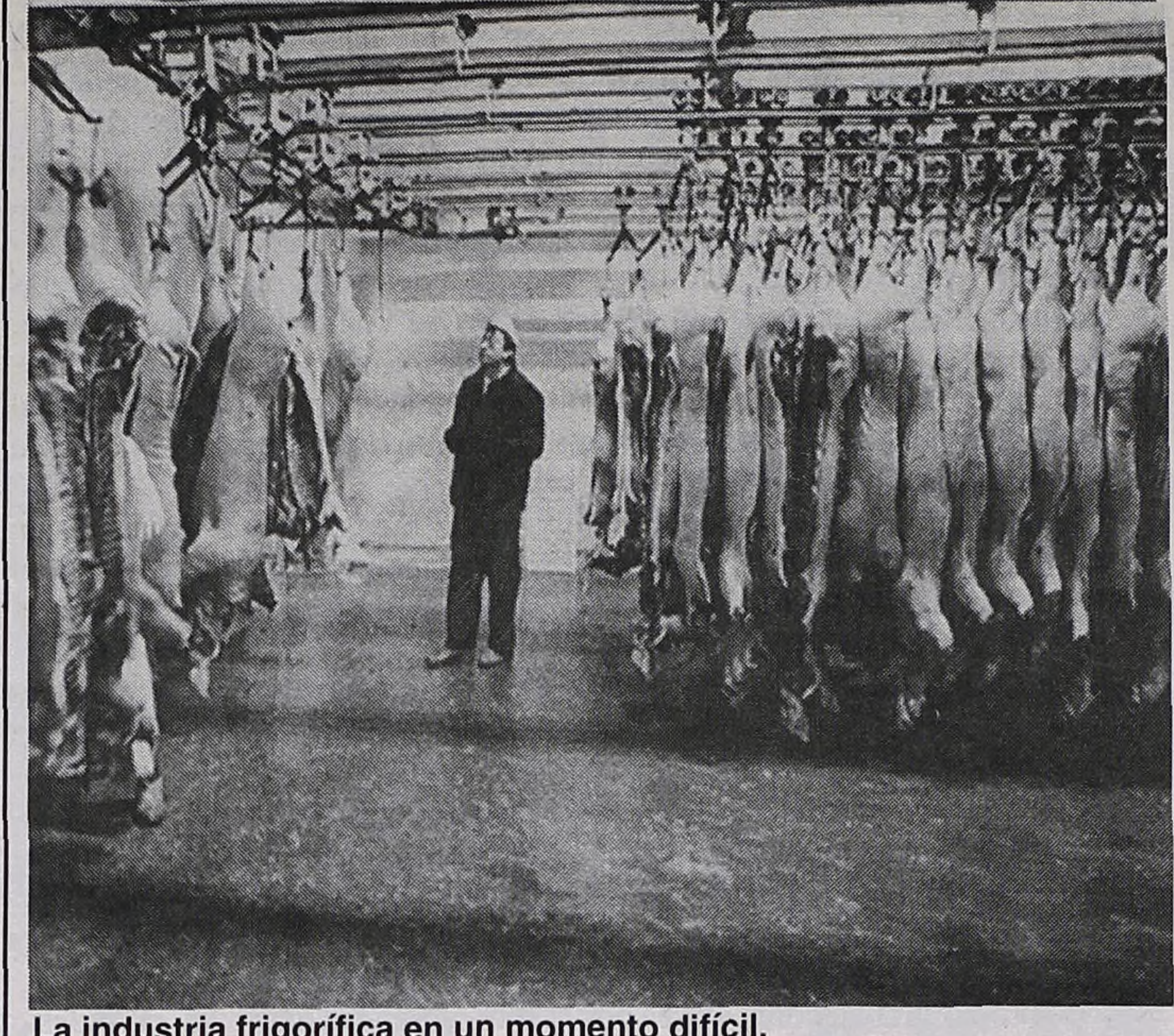
-Que se reintegren tranquilos pero con mucha selectividad. Me juego por Siderar, Cresud e IRSA. Dejaría de lado los sectores cuya facturación dependa en gran medida del mercado brasileño, como el automotor. Para ir a lo seguro me volcaría por YPF y TGS, muy poco volátiles, y cuyos próximos balances serán muy buenos.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO Viernes 28/11	Viernes 5/12	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	120.500	122.250	1.5	1.5	7.4
Bocon I en dólares	125.000	126.000	0.8	0.8	6.9
Bocon II en pesos	97.500	99.800	2.4	2.4	9.1
Bocon II en dólares	115.300	117.500	1.9	1.9	9.4
Bónex en dólares					
Serie 1989	97.300	97.200	-0.1	-0.1	7.8
Serie 1992	97.700	97.350	-0.4	-0.4	8.3
Brady en dólares					
Descuento	81.875	85.125	4.0	4.1	10.6
Par	71.500	73.875	3.3	5.4	16.8
FRB	88.750	90.875	2.4	3.3	4.5

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



La industria frigorífica en un momento difícil.
Redujo la faena en uno a dos días por semana.

AGRO

Exportaciones de carne a EE.UU.

LOS FRIGORIFICOS NO CUBREN LA CUOTA

R.D.

La industria frigorífica puede llegar a pagar muy caro no haber aprovechado plenamente la oportunidad que le dio la apertura del mercado estadounidense. Del cupo de 20 mil toneladas otorgadas al país tras haber sido declarado libre de aftosas, solamente se habrán utilizado hacia fin de año unas cinco mil toneladas. Dan Glickman, secretario de Agricultura de Estados Unidos, pasó por Buenos Aires esta semana y anunció lo que los industriales no hubieran querido oír: el remanente no será prorrogado para acumularse al cupo del año que viene. Lo que no se vendió, se perdió.

Al momento de justificar la falta de reflejos para aprovechar la apertura norteamericana, los industriales locales expusieron razones internas y otras atribuibles al propio mercado comprador. En esta misma columna de **Cash**, el 16 de noviembre, se exponían dichas razones:

◆ La pérdida de rentabilidad de las exportaciones por la baja en los precios internacionales.

◆ El aumento de los precios locales del ganado por la reducción de stocks, tras la liquidación de los últimos dos años.

◆ La competencia de las carnes estadounidenses en su mercado interno, provocada por un proceso de liquidación de la ganadería por conversión de las explotaciones a la agricultura.

Ya en ese informe se anticipaba que difícilmente las exportaciones de carnes enfriadas a Estados Unidos superaran las cinco mil toneladas para fin de año, el 25 por ciento del cupo concedido. La aspiración de que el cupo remanente pasara a engrosar el permiso de ventas para 1998 quedó frustrada por la categórica respuesta de Glickman, el martes pasado. "No es de práctica de nuestra secretaría; por lo tanto, no prorrogaremos ese cupo", sentenció.

Dan Glickman, titular de Agricultura de Estados Unidos, dijo que las exportaciones no realizadas este año no se podrán hacer en el '98. En vez de aprovechar la cuota, la industria redujo la faena.

La posición en la que quedó su par argentino, Felipe Solá, para negociar el cupo del año próximo no es la mejor. Frente a una cuota desaprovechada este año, no serán pocas las presiones internas que reciba el gobierno estadounidense para reducir el margen de autorizaciones para las carnes argentinas. Solá contará como atenuante la muy buena relación entablada con Glickman tras la visita de este último, donde se trazaron algunas líneas de intervención en común para la discusión internacional de la eliminación de los subsidios agrícolas.

No bien concretada la apertura del mercado estadounidense, no fueron pocos los que anticiparon que la industria frigorífica se apestaba a iniciar una etapa de grandes inversiones para ampliar sus plantas. De la mano de este proceso, era de esperar una creciente concentración del negocio. Pero la actividad exportadora se desarrolló en una forma diferente de la esperada.

No sólo la flamante plaza estadounidense evolucionó por debajo de las expectativas. Las exportaciones totales de este año resultarían entre un 5 y un 10 por ciento inferiores a las 470 mil toneladas del año 1996. Contrariamente a lo proyectado hace apenas tres meses, la industria en vez de expandirse viene reduciendo la faena entre uno y dos días por semana.

Los establecimientos exportadores denuncian que la presión de la competencia de los frigoríficos clandestinos impulsa hacia arriba el precio de la hacienda. Sólo esa presencia puede explicar, señalan, que los valores de la carne en el mercado interno supere, por lejos, a los del mercado internacional.

ENFOQUE

Por Javier Lindenboim *

En vísperas de la divulgación de las estimaciones del Indec sobre la base de la última Encuesta de Hogares (relevada en octubre pasado), es de interés realizar algunas reflexiones acerca de distintos argumentos en boga acerca del mercado de trabajo. Las propuestas que se hacen acerca de la manera de superar la grave dificultad de los argentinos por ubicarse laboralmente deben partir de una apropiada identificación de las razones por las cuales, en los noventa, estamos atravesando un período inédito de condiciones adversas. Estas se expresan no sólo en la magnitud de la tasa de desempleo, sino también en la de subempleo, en la tasa de empleo, en el nivel de los ingresos laborales, así como en las condiciones y relaciones del trabajo.

Se ha venido sosteniendo que los problemas laborales son atribuibles a los propios trabajadores, ya sea por su "inadecuación" a las necesidades de la demanda o por el exceso de entusiasmo en participar económicamente en la producción. Sobre este último aspecto, en un trabajo reciente del CEPED se muestra que el incremento anual de activos entre 1983 y 1989 es similar al del sexenio inmediato posterior, habida cuenta del aumento de la población. También se sabe que sólo en el Gran Buenos Aires (Capital y alrededores) se observó a comienzos de los 90 una elevación de la tasa de actividad, no verificándose tal proceso en el resto del país. Esto muestra que la explicación debe provenir de otro lugar.

También se ha argumentado que las dificultades son transitorias debido a que el ajuste del sector público constituye una etapa tan necesaria como pasajera. En este sentido no existen tampoco cifras que avalen el argumento. Si entre 1990 y 1997 el número estimado de desocupados creció en alrededor de 1,3 millones, no hay duda de que la expulsión de empleados públicos (aun en el supuesto de que ninguno de ellos se haya reinsertado) explicaría sólo una pequeña fracción de tal incremento. Incluso la privatización de empresas estatales no necesariamente implicó un aumento de los desocupados debido a que en la mayor parte de los casos se conformaron, con los ex agentes, empresas cooperativas o de otro carácter, que pasaban a ser proveedoras de bienes o servicios de aquéllas.

Otro razonamiento, difundido en el momento en que los valores del desempleo alcanzaron magnitudes inéditas, fue el del impacto del efecto tequila. Valen aquí dos breves referencias. En primer lugar, es sabido que el ritmo de aumento del desempleo precedió claramente al desencadenamiento de esa crisis. En segundo lugar, no resulta coherente haber sostenido ese argumento entonces y suponer ahora que la actual crisis bursátil desencadenada en el sudeste asiático no habrá de tener ningún efecto pernicioso en el mercado de trabajo.

Pero lo que no puede explicar ninguno de los razonamientos aludidos es que, en la presente década, la economía no sólo no ha sabido generar puestos de trabajo sino que la tasa de empleo (proporción de ocupados respecto de la población) ha sido –en el trienio reciente– la más baja de los últimos veinte años.

¿Puede sostenerse que ello se debe a dificultades de los oferentes de fuerza de trabajo? De ninguna manera. No es posible sostener que incrementos del desempleo de tal magnitud se originen en cuestiones vinculadas con la oferta. Esto es, los atributos, capacidades o aptitudes de los trabajadores e, inclusive, la disposición a participar en el mercado de trabajo no son susceptibles de modificarse drásticamente en plazos tan breves.

De tal manera, los argumentos acerca de la necesidad de capacitación de los desocupados como camino que resuelve en sí mismo el tema del desempleo resulta, por lo menos, ingenuo. No hay duda que es absolutamente prioritario –por cierto– reformular y perfeccionar el sistema educativo. Sus efectos, sin embargo, serán percibidos en el largo plazo. No se trata, desde ese punto de vista, de un instrumento coyuntural. Pero aún el éxito en tal dirección no es garantía de supresión del desempleo si no existen modificaciones sustanciales en las condiciones de la demanda de los servicios laborales. En el ínterin, la capacitación individual sólo sirve para mejorar las probabilidades personales de encontrar empleo pero no para aumentar el número total de empleados. Este es un punto crucial. Adicionalmente, sirve a los empresarios para tener mano de obra más calificada con la misma remuneración (o menor), debido a la fuerte presión de la oferta excedente.

En este contexto, voceros oficiales anticipan que la tasa de desempleo actual habría disminuido un punto. No está de más recordar que, con escasas excepciones, la segunda encuesta del año (octubre) arroja niveles de desocupación inferiores a los de la primera (mayo), debido a factores estacionales. Pero el punto es no mirar sólo ese número. Habrá que ver qué ha pasado con la tasa de actividad, dado que una de las razones posibles de tal tipo de disminución es meramente el desaliento. Habrá que analizar, asimismo, qué ha ocurrido con el nivel de empleo, dado que no siempre un descenso del desempleo se corresponde con el aumento de la ocupación. Es necesario, también, precisar el tipo de puestos en los que se ubican quienes tienen empleo, debido a que en los 90 se verificó una disminución de empleos "normales" junto con un aumento de empleo precario.

** Director del Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) FCE-UBA.*

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Una desregulación de aquéllas

El doctor Aldo Ferrer pudo llenar cuatro centenares de carillas para demostrar que la globalización es una realidad que nos contiene desde mucho antes que todos los antepasados nuestros que podamos recordar. Pero otro tanto podría hacerse con el tema de la desregulación y flexibilización laboral. Lo interesante es que borrar toda regla (desregular) de juego en la contratación de trabajo, o lo que es lo mismo, dejar al trabajo librado sólo a las reglas del mercado, como una mercancía más, se hizo siempre para "beneficiar" a los trabajadores: "Debemos asegurarles el disfrute pleno e íntegro de sus derechos; debemos sobre todo esta protección a esa clase de hombres que, carentes de otra propiedad que no sea su trabajo y su industria, tienen por tanto mayor necesidad y el derecho de *emplear, en toda su extensión*, los únicos recursos que poseen para subsistir". ¿Cuándo le preocuparon los desposeídos a aquel rey sin talento político, que lo tenía todo, que vivía entre perfumes y deleites lejos del pueblo, y que jamás conoció el trabajo, como fue Luis XVI? ¿Cuán sinceras eran sus palabras? Una caricatura suya, poco antes de la Revolución, fue rotulada, significativamente, "Luis el falso". En realidad, a Luis le molestaba ser rey y terminó regalando su soberanía. Ponía a otros a gobernar, como Turgot, autor del *Edit de suppression* de febrero de 1776 que eliminó las corporaciones. "En casi todas las ciudades de nuestro reino –decía– el ejercicio de las distintas artes y oficios está concentrado en manos de un pequeño número de maestros reunidos en comunidad, que pueden fabricar o vender objetos de un ramo particular en que gozan de privilegio exclusivo, ellos solos, con exclusión de todos los demás ciudadanos. Aquellos cuya fortuna no puede satisfacer estos gastos son reducidos a no conocer más que una subsistencia precaria bajo el imperio de los maestros, a languidecer en la indigencia, o a llevar fuera de su patria una industria que podrían haber hecho útil para el Estado. Los ciudadanos de todas las clases son privados del derecho a elegir los obreros que quieran emplear, y de las ventajas que les proporcionaría *la concurrencia, con precios bajos* y mayor perfección del trabajo." A confesión de parte: las bastardillas marcan los objetivos reales, mezclados con supuestas defensas de derechos humanos: jornada ilimitada, concurrencia, salarios bajos.

El Moro canta la justa

En el capitalismo las cosas –el capital– tienen primacía sobre la vida –el trabajo–. El trabajo es un medio para la acumulación de capital. Pero esa jerarquía distinta no navega en el vacío, con abstracción del tiempo real. Primero se apropian las cosas, es decir, ciertas gentes se apropian las cosas, y la desigualdad que ello genera luego permite apropiar el trabajo de las otras gentes. De los casos históricos que podrían ilustrar esta tendencia, el más famoso quizá es el de los cercados ingleses del siglo XVI, por el que pequeños predios contiguos, en que se ocupaban campesinos y de los que obtenían su subsistencia, se unificaban en uno solo, derribando lindes interiores y levantando un cercado en el perímetro de la nueva propiedad. Era, en pequeño, un proceso análogo a la unificación aduanera entre estados vecinos, tal como el Zollverein alemán, la Comunidad Económica Europea o el Mercosur. Claro que los ingleses no ponían gente en el interior de los cercados, sino ovejas. Las gentes eran arrojadas a los caminos, originándose lo que Max Weber llamó la *proletarización de la población rural*. Tomás Moro, canciller de Enrique VIII y decapitado por él en reconocimiento a sus servicios, en su *Utopía* (1516) escribió: "Para que un ávido e insaciable glotón pueda cercar y vallar muchos miles de acres de terreno con una empalizada o seto, se expulsa a los campesinos de los suyos con artilugios y fraudes o se les despide con violenta opresión; de una manera u otra, han de irse necesariamente. Todos sus enseres, de muy pequeño valor aunque pudieran demorar la venta, al ser súbitamente expulsados, se ven obligados a venderlos por nada. Y cuando van vagando de una parte a otra hasta que lo han gastado todo, ¿qué otra cosa pueden hacer sino robar y entonces ser ahorcados?". Los sin tierras crearon una masa tan grande de desocupados y ladrones, y tal clima de inseguridad pública, que el Estado debió poner orden. Con el tiempo, y tras años de desempleo y miseria, la masa mansa y entregada se convirtió en mano de obra que se ofrecía al mercado, y permitió formar el sistema de trabajo a domicilio y luego el trabajo fabril. Entre nosotros, la apropiación privada de las cosas comunes se llama *privatización*; la apropiación de las vidas de la gente por el capital, *flexibilización laboral*; y la pérdida de bienes y status por la población puede llamarse *proletarización de la clase media.*

BANCO DE DATOS

MINERIA

La inversión minera en Argentina trepó de 17 millones de dólares en 1992 a más de 660 el año último. Además, según los datos publicados por la revista *Proyecto Energético*, del Instituto General Mosconi, la producción del sector, que rondará los 844 millones de dólares este año, alcanzará los 1750 en el 2000. De ese valor, casi el 70 por ciento tendrá como destino la exportación. Al respecto, esta semana la compañía inglesa Lonarg, subsidiaria de Lonrho PLC, se quedó con el control de la minera Cerro Castillo de Ipako. El grupo Garovaglio y Zorraquín les había cedido en 1996 un 30 por ciento del paquete accionario para que desarrollaran los trabajos de exploración en sus minas. Con esta operación les vendió un 21 por ciento adicional.

Inversión minera
(en millones de dólares)

1992	17
1993	25
1994	86
1995	312
1996	666 (e)

(e) estimado
Fuente: *Subsecretaría de Minería de la Nación.*

COTO

La cadena de supermercados del empresario Alfredo Coto sigue en expansión. El miércoles inaugurará en Lanús el primer megaproyecto de su actual plan de inversiones. El nuevo híper, que les demandó 37 millones de dólares, abarcará 7 manzanas que incluyen 14.000 metros cuadrados de salón de ventas, un sector de diversiones de 7000 metros y un patio de comidas temático para 1800 personas. Con esta apertura Coto lleva habilitados desde su creación 63 locales: 3 hipermercados, 20 supermercados, 14 maximercados, 7 autoservicios y 19 minimercados. Su estrategia prevé la construcción de dos nuevos grandes centros de ventas, uno en el Abasto (para fines de 1998) y el otro en Temperley (para comienzos del '99).

HITACHI

La subsidiaria local de la corporación nipona, Hitachi Data Systems, cambió el logo como parte de su estrategia de expansión. HDS maneja cerca del 20 por ciento del mercado argentino de equipos para el procesamiento y almacenaje de grandes volúmenes de datos. Pero prevén que este negocio, que mueve hoy unos 90 millones de dólares, tendrá en poco tiempo un crecimiento explosivo. En los próximos 18 meses, los usuarios van a acumular el doble de información que la que se ha almacenado en medios magnéticos en los últimos 35 años. Así las ventas mundiales de estos equipos rondarán en el 2000 los 7500 millones de dólares.